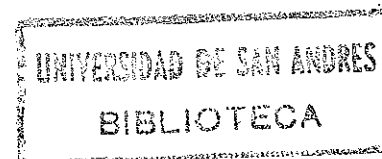


Traducción de
AGUSTÍN BÁRCENA

DOUGLASS C. NORTH

INSTITUCIONES,
CAMBIO INSTITUCIONAL
Y DESEMPEÑO ECONÓMICO



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

12237

Las instituciones reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana, de modo que cuando deseamos saludar a los amigos, manejar un automóvil, comprar naranjas, pedir dinero prestado, establecer un negocio, enterrar a nuestros muertos, o cualquier otra cosa, sabemos (o podemos averiguar con facilidad) cómo realizar esas actividades. De inmediato observaremos que las instituciones difieren cuando tratamos de realizar esas mismas operaciones en un país diferente, por ejemplo, Bangladesh. En el lenguaje de los economistas, las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos.

Las instituciones incluyen todo tipo de limitación que los humanos crean para dar forma a la interacción humana. ¿Son formales o informales las instituciones? Pueden ser una u otra cosa, pero yo estoy interesado tanto en limitaciones formales, por ejemplo, normas que idean los humanos, como en limitaciones informales, tales como acuerdos y códigos de conducta. Las instituciones pueden ser creadas como lo son las constituciones políticas de los Estados; o bien evolucionar simplemente a lo largo del tiempo, como evoluciona el derecho consuetudinario. A mí me interesan las dos instituciones, las creadas y las evolucionadas, si bien para nuestros fines de análisis tal vez debamos examinarlas por separado. Por otra parte exploraremos muchos otros atributos de las instituciones.

Las limitaciones institucionales incluyen aquello que se prohíbe hacer a los individuos y, a veces, las condiciones en que a algunos individuos se les permite hacerse cargo de ciertas actividades. Tal como las definimos aquí constituyen, por consiguiente, el marco en cuyo interior ocurre la interacción humana. Son totalmente análogas a las reglas del juego en un deporte competitivo de equipos. Esto significa que consisten en normas escritas formales así como en códigos de conducta generalmente no escritos que subyacen y complementan a las reglas formales, tales como no lastimar deliberadamente a un jugador clave del equipo contrario. Y como esta analogía implicaría, las normas y códigos informales a veces son violados y en seguida se aplica el castigo corrector. Por consiguiente, una parte esencial del funcionamiento de las instituciones es lo costoso que resulta conocer las violaciones y aplicar el castigo.

Prosiguiendo con la analogía de los deportes, tomada en su conjunto, las normas formales e informales y el tipo y la eficacia

de su obligatoriedad determinan la índole total del juego. Como consecuencia, algunos equipos tienen éxito (lo cual les da una cierta mala fama) de violar continuamente las normas, con lo que intimidan al equipo contrario. El resultado de esa estrategia dependerá obviamente de la efectividad del monitoreo y de la severidad del castigo. Algunos códigos de conducta —buen espíritu deportivo— limitan a los jugadores, a pesar de que podrían salirse con la suya si aplicaran violaciones efectivas.

Una distinción capital en este estudio se ocupa de las instituciones y organizaciones u organismos. Al igual que las instituciones, los organismos proporcionan una estructura a la interacción humana. Ciertamente cuando examinamos los costos que surgen como consecuencia del marco institucional vemos que son resultado no nada más de ese marco, sino también de las organizaciones que se han creado como consecuencia de él. Conceptualmente, lo que debemos diferenciar con claridad son las reglas y los jugadores. El propósito de las reglas es definir la forma en que el juego se desarrollará. Pero el objetivo del equipo dentro del conjunto de reglas es ganar el juego a través de una combinación de aptitudes, estrategia y coordinación; mediante intervenciones limpias y a veces sucias. Modelar las estrategias y las aptitudes del equipo conforme se va convirtiendo en un proceso separado, diferente del modelamiento de la creación, de la evolución y de las consecuencias de las reglas.

Los organismos incluyen cuerpos políticos (partidos políticos, el Senado, el cabildo, una agencia reguladora), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, ranchos familiares, cooperativas), cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones deportivas), y órganos educativos (escuelas, universidades, centros vocacionales de capacitación). Son grupos de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos objetivos. Modelar los organismos es analizar las estructuras de gobernación, las capacidades, y la forma de aprender haciendo determinará el éxito de la organización a lo largo del tiempo. Qué organismos cobren vida y cómo evolucionen son hechos determinados fundamentalmente por el marco institucional. A su vez, ellos influyen en la forma en que evoluciona el marco institucional. Pero, como observamos antes, el acento en este análisis recae en las instituciones que son las normas subyacentes del juego y el acento en las organizaciones (y en sus empresarios) recae primordialmente en su papel como agentes del cambio institucional; por consiguiente, el énfasis está marcado en la interacción entre instituciones y organismos. Los organismos se crean con un propósito deliberado, como conse-

cuencia de la oportunidad, la cual en general es debida al conjunto de limitaciones existentes (tanto las institucionales como las tradicionales de la teoría económica), y en el curso de sus empeños por lograr sus objetivos constituyen una fuente principal del cambio institucional.

Separar el análisis de las normas subyacentes de la estrategia de los jugadores es un prerrequisito necesario para crear una teoría de las instituciones. Definir las instituciones como las limitaciones que los humanos se imponen a sí mismos convierte esta definición en complementaria a la elección del enfoque teórico de la teoría económica neoclásica. Edificar una teoría de las instituciones sobre el fundamento de elecciones individuales es un paso hacia la reconciliación de diferencias entre las ciencias económicas y las otras ciencias sociales. La elección del enfoque teórico es esencial debido a que es preciso construir un conjunto de hipótesis consistente lógicamente, y potencialmente comprobable sobre una teoría de la conducta humana. La fuerza de la teoría microeconómica es que está construida sobre la base de supuestos en la conducta humana (aun cuando argüiré por un cambio en estos supuestos en el capítulo III). Las instituciones son una creación humana. Evolucionan y son alteradas por humanos; por consiguiente, nuestra teoría debe empezar con el individuo. Al mismo tiempo, las limitaciones que esas instituciones imponen a las elecciones individuales son generalizadoras. Integrar elecciones individuales con las limitaciones que las instituciones imponen a la elección es un gran paso hacia la unificación de la investigación de las ciencias sociales.

Las instituciones afectan el desempeño de la economía debido a su efecto sobre los costos del cambio de la producción. Junto con la tecnología empleada determinan los costos de transacción y transformación (producción) que constituyen los costos totales. El objetivo inicial de este estudio (Primera Parte) es explicar la existencia y naturaleza de las instituciones para especificar el modo en que penetran en las funciones de costos de una economía.

2

La función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana. Pero la estabilidad de las instituciones de ningún modo contradice el hecho de que estén en cambio permanente. Partiendo de acuerdos, códigos de conducta y normas de comportamiento pasando por

leyes estatutarias, derecho escrito y contratos entre individuos, las instituciones se encuentran evolucionando y, por consiguiente, están alterando continuamente las elecciones a nuestro alcance. Marginalmente los cambios pueden ser tan lentos y glaciales en cuando a carácter, que debemos echarnos hacia atrás como historiadores para percibirlos, aunque vivimos en un mundo en que la rapidez del cambio institucional es innegable.

El cambio institucional es un proceso complicado porque los cambios habidos al margen pueden ser consecuencia de los cambios en cuanto a normas, limitaciones informales y diversas clases de efectividad y observancia coercitiva. Además, generalmente las instituciones cambian de un modo incremental, no de un modo discontinuo. Cómo y por qué cambian incrementalmente y por qué razón inclusive los cambios discontinuos (tales como revolución y conquista) no son nunca totalmente discontinuos son un resultado del encajonamiento de limitaciones informales en las sociedades. Aunque las normas formales pueden cambiar de la noche a la mañana como resultado de decisiones políticas o judiciales, las limitaciones informales encajadas en costumbres, tradiciones y códigos de conducta son mucho más resistentes o impenetrables a las políticas deliberadas. Estas limitaciones culturales no solamente conectan el pasado con el presente y el futuro, sino que nos proporcionan una clave para explicar la senda del cambio histórico.

El acertijo central de la historia humana es explicar las vías muy divergentes del cambio histórico. ¿Cómo fue que las sociedades divergieron? ¿Qué explica las características muy dispares de su desempeño? Después de todo es indudable que todos descendemos de grupos primitivos de cazadores y recolectores. Esta divergencia resulta aún más perturbadora en términos de la teoría estándar neoclásica e internacional del comercio, que da por sentado que las economías que al mismo tiempo comerciaban bienes, servicios y factores productivos, convergerían gradualmente. Aunque es verdad que observamos alguna convergencia entre las principales naciones industriales que comercian entre sí, una característica abrumadora del último milenio dice que hemos evolucionado hacia religiones y sociedades radicalmente diferentes en lo étnico, cultural, político y económico, y que la brecha entre naciones ricas y pobres, entre naciones desarrolladas y no desarrolladas, es hoy día tan ancha como nunca antes y quizá aún más ancha que nunca. ¿Qué explica la divergencia? Y quizá igualmente importante, ¿qué condiciones producen divergencias o bien convergencias?

Aquí no termina el acertijo. ¿Qué explica que haya sociedades que experimentan un estancamiento a largo plazo o bien una declinación absoluta en el bienestar económico? La hipótesis evolucionaria ofrecida por Alchian en 1950 sugirió que la competencia ubicua descartaría a instituciones inferiores y premiaría por sobrevivencia a aquellas que resolvieran mejor sus problemas humanos.

Voy a recorrer brevemente mis pasos en cuanto a enfrentar este problema central. En la obra de North y Thomas (1973) afirmamos que las instituciones eran determinantes del desempeño económico y que los cambios en los precios relativos eran la fuente del cambio institucional. Pero teníamos una explicación esencialmente eficiente: los cambios en los precios relativos crean incentivos para construir instituciones más eficientes. La persistencia de instituciones ineficientes, ejemplificada por el caso de España, fue resultado de las necesidades fiscales de los gobernantes que llevaron al empequeñecimiento del horizonte del tiempo y por consiguiente a una disparidad entre los incentivos privados y el bienestar social. Esta anomalía no encajó en el marco teórico.

En *Structure and Change in Economic History* (*Estructura y cambio en la historia económica*) (North, 1981) abandoné el punto de vista de la eficiencia de las instituciones. Los gobernantes establecieron derechos de propiedad de sus propios intereses y los costos de transacción dieron por resultado el predominio de derechos de propiedad típicamente ineficientes. Debido a esto fue posible explicar la existencia generalizada de derechos de propiedad a lo largo de la historia, y en el presente, que no produjeron crecimiento económico. En ese estudio planteé el interrogante contenido en el razonamiento revolucionario de Alchian, pero no ofrecí ninguna respuesta. Era posible explicar la existencia de instituciones ineficientes pero, ¿por qué razón las presiones competitivas no llevaban a su eliminación? ¿No sería que los empresarios políticos en las economías estancadas emularan prestamente las políticas de las economías más exitosas? ¿Cómo poder explicar el desempeño radicalmente diferente de economías a lo largo de grandes periodos?

Este estudio contesta estas preguntas. La respuesta se centra en la diferencia entre instituciones y organismos, de modo que la interacción entre ambos determina la dirección del cambio institucional. Las instituciones, junto con las limitaciones ordinarias de la teoría económica, determinan las oportunidades que hay en una sociedad. Las organizaciones u organismos son creados para

aprovechar esas oportunidades y, conforme evolucionan los organismos, alteran las instituciones. La vía resultante del cambio institucional está conformada por 1) el entrelazamiento que es producto de la relación simbiótica entre las instituciones y las organizaciones que se han creado por evolución como consecuencia de la estructura incentivadora que proporcionan esas instituciones; y 2) el proceso de retroalimentación por medio del cual los humanos percibimos y reaccionamos a los cambios que se dan en el conjunto de oportunidades.

Los resultados cada vez mayores, característicos de una matriz institucional que produce entrelazamiento, se deben a la dependencia de las organizaciones resultantes en ese marco institucional y las consiguientes redes externas que se producen. Así, pues, las limitaciones institucionales formales e informales dan como resultado organismos particulares de cambio que han nacido debido a los incentivos contenidos en el marco y que, por consiguiente, dependen de él en cuanto a la redituabilidad de las actividades que emprenden.

El cambio incremental proviene de las percepciones de los empresarios en organismos políticos y económicos que les indican que podrían redituables mejor alterando en un cierto margen el marco institucional existente. Pero fundamentalmente las percepciones dependen tanto de la información que reciben los empresarios como de la forma en que procesan esa información. Si los mercados políticos y económicos son eficientes (es decir, no hay costos de transacción) entonces las elecciones siempre serán eficientes. O sea, que los actores siempre tendrán modelos verdaderos o en caso de que los que tuvieran inicialmente fueran incorrectos los corregiría la retroalimentación de la información. Por desgracia, esa versión del modelo del actor racional nos ha extraviado. Es muy común que los actores obren conforme a información incompleta y que procesen la información que reciben mediante elementos racionales de los que pueden resultar vías persistentemente ineficientes. Los costos de la transacción en los mercados políticos y económicos acrecientan derechos de propiedad ineficientes, si bien los modelos subjetivos imperfectos de los participantes en su empeño por entender las complejidades de los problemas que enfrentan puede llevar a la persistencia de estos derechos de propiedad.

Contrastando una vía exitosa con otra de fracasos persistente podemos ampliar nuestra exposición de este cambio institucional. En primer lugar citaremos un relato muy conocido en la historia económica de los Estados Unidos; hablamos del creci-

miento de la economía en el siglo XIX. El marco institucional básico que había aumentado por evolución al comenzar ese siglo (la Constitución y la Ordenanza del Noroeste, así como normas de conducta que premiaban el trabajo pesado) indujo indudablemente el desarrollo y evolución de organismos económicos y políticos (el Congreso, organismos políticos locales, granjas familiares, casas de comercio y empresas de embarque), cuyas actividades maximizadoras dieron como resultado un aumento de la productividad y del crecimiento económico, tanto directa como indirectamente, debido a una demanda inducida de inversión educacional. De esta inversión educacional no sólo resultó el sistema de educación pública gratuita sino también programas agrícolas experimentales que mejoraron la productividad agrícola; la Ley Morrill creó las universidades públicas dotadas de tierra.

Conforme evolucionaban los organismos económicos y aprovechaban estas oportunidades, no sólo se volvieron más eficientes (véase Chandler, 1977), sino que gradualmente alteraron el marco institucional. Y no nada más se alteró el marco político y judicial (la Enmienda Decimocuarta, *Munn v. Illinois*); al finalizar el siglo XIX también se modificaron la estructura de los derechos de propiedad (la Ley Sherman) y muchas normas de conducta y limitaciones informales (lo cual se reflejó en nuevas actitudes y normas de conducta hacia la esclavitud, el papel de las mujeres y la templanza, por ejemplo). Tanto los costos de la transformación política y económica como las percepciones subjetivas de los participantes dieron como resultado elecciones que ciertamente no siempre fueron óptimas o unidireccionales hacia una mayor productividad o hacia una mejor situación económica (definida como se quiera). Las oportunidades aprovechables provinieron a veces de la creación de tarifas, de la explotación de esclavos o de la constitución de un *trust*. A veces, ciertamente con frecuencia, las medidas tuvieron consecuencias no previstas por cuya razón las instituciones fueron y siguen siendo una mezcla de elementos que indujeron el aumento de la productividad y aquellos que la redujeron. Del mismo modo, el cambio institucional casi siempre crea oportunidades para ambos tipos de actividad. Pero, en general, la historia económica del siglo XIX en los Estados Unidos es de crecimiento económico debido a que el marco institucional subyacente reforzó incentivos de manera persistente para que las organizaciones participaran en actividades productivas que a veces tuvieron consecuencias adversas.

Sucede que si ahora describo un marco institucional con un conjunto contrario de incentivos a los descritos en el párrafo pre-

cedente me aproximaré a las condiciones reinantes hoy en día en muchos países del Tercer Mundo, así como a las que han caracterizado una parte importante de la historia económica del mundo. En la actualidad, las oportunidades que tienen ante sí tanto empresarios políticos como económicos siguen siendo una mezcla, aunque abrumadoramente favorecen actividades que promueven la actividad redistributiva no productiva, crean monopolios en vez de condiciones de competencia y restringen oportunidades en lugar de acrecentarlas. Pocas veces inducen inversiones en educación que aumenten la productividad. Los organismos que se desarrollen en este marco institucional se volverán más eficientes para hacer a la sociedad más improductiva y a la estructura básica institucional mucho menos apropiada para la actividad productiva. Esta vía puede persistir debido a que los costos de negociación de los mercados políticos y económicos de esas economías junto con los modelos subjetivos de los participantes no las llevan a resultados proporcionalmente más eficientes.

Este estudio arroja luz sobre esas historias contrastantes porque proporciona un fundamento teórico al análisis del cambio institucional. El capítulo siguiente explora los basamentos teóricos del papel subyacente de las instituciones, es decir, el problema de la cooperación humana. En seguida vienen dos capítulos que proporcionan la metodología básica para construir una teoría de las instituciones. En el capítulo III se exploran, críticamente, los supuestos conductuales que empleamos y se sugieren modificaciones en ellos, y el capítulo IV ofrece un fundamento teórico al costo elevado del cambio y sus implicaciones, sorprendentemente importantes pero no apreciadas.

Los tres capítulos siguientes describen sucesivamente tres dimensiones de las instituciones: las normas formales y las limitaciones informales, así como la efectividad de su observancia coercitiva. En seguida, el capítulo VIII, se encuentra ya en posición de atar los hilos y de ilustrar las relaciones entre instituciones y desempeño y costos de transformación (producción).

La Segunda Parte ofrece un marco para analizar el cambio institucional. El capítulo IX explora los organismos y la forma en que interactúan con las instituciones. El capítulo X se ocupa de las características de estabilidad de las instituciones, que son esenciales para entender la naturaleza del cambio institucional. El cambio que observamos rara vez es discontinuo (si bien exploraremos el cambio revolucionario) pero en vez de eso es incremental, y la naturaleza del cambio institucional incremental jun-

to con el modo imperfecto por el cual los participantes interpretan su medio y realizan elecciones explica la vía de la dependencia y hace que la historia cobre importancia (capítulo XI).

La Tercera Parte relaciona las instituciones y la forma en que cambian en el desempeño económico. En el capítulo XII se consideran las implicaciones teóricas del análisis institucional en cuanto al desempeño de las economías a corto y largo plazo. Los capítulos XIII y XIV aplican el marco analítico a la historia económica. El capítulo XIII explora las características del cambio institucional de economías sucesivamente más complejas en la historia y contrasta las formas estables del intercambio histórico con el cambio institucional dinámico de Europa occidental, que llevó al crecimiento económico moderno. El capítulo final sugiere las consecuencias del análisis institucional sistemáticamente integrador en la historia económica y amplía algunas aplicaciones históricas.

II. COOPERACIÓN: EL PROBLEMA TEÓRICO

HAY UNA tensión persistente en las ciencias sociales entre las teorías que construimos y la evidencia que compilamos sobre la interacción humana en el mundo que nos rodea. Ésta es más notable en el campo de la economía, donde el contraste entre las implicaciones lógicas de la teoría neoclásica y el desempeño de las economías (independientemente de cómo se definan y midan) es pasmoso. Sin la menor duda, la teoría neoclásica ha sido una aportación importante al conocimiento y opera muy bien en el análisis de mercados de los países desarrollados. En el otro extremo de la escala, sin embargo, no proporciona muchos elementos para conocer organizaciones tales como el señorío feudal, las ferias de la Champagne o el *suq* (el bazar que caracteriza gran parte del Medio Oriente y del norte de África). No sólo no define muy bien el proceso de intercambio de estas organizaciones, sino que tampoco explica la persistencia durante milenios de lo que sin duda son formas ineficientes de intercambio.

La desemejanza en el desempeño de las economías y la persistencia de economías dispares a lo largo del tiempo no ha sido explicado satisfactoriamente por los economistas del desarrollo a pesar de los esfuerzos inmensos realizados durante 40 años. El hecho escueto es que la teoría empleada no está a la altura de la tarea. La teoría se basa en el supuesto fundamental de la escasez y, por consiguiente, de la competencia; sus consecuencias armoniosas provienen de los supuestos de un proceso de intercambio sin fricciones en el cual los derechos de propiedad están especificados perfectamente y gratuitamente por cuya razón es igualmente gratuito adquirir información. Pese a que la escasez, y por consiguiente, el supuesto de la competencia ha tenido peso y ha proporcionado los soportes clave de la teoría neoclásica, los otros supuestos no han sobrevivido igualmente bien.

A lo largo de los últimos 30 años, otros economistas y científicos sociales han tratado de modificar y refinar estas versiones para analizar exactamente qué es lo que ha faltado en la teoría. En pocas palabras, ésta ha adolecido de comprensión sobre lo que es la coordinación y la cooperación humanas. Obviamente, eso no sorprendería a un discípulo de Adam Smith. A este autor le interesaron no sólo las formas de cooperación que produjeron

resultados colusivos y monopolísticos, sino también aquellas formas de cooperación que permitieron realizar utilidades por medio del comercio. Sin embargo, la confusión y falta de comprensión que siguieron inmediatamente a la famosa obra de Ronald Coase, *El problema del costo social* (1960), destacan cuán difícil es para los economistas aceptar el papel de las instituciones en cuanto a captar las ganancias potenciales del comercio. Coase dijo muchas cosas fundamentalmente importantes tanto en esta obra como en su *The Nature of the Firm* (1937). El contenido más importante conlleva consecuencias muy profundas para la restructuración de la teoría económica, es decir las instituciones deben ser oídas cuando resulta costoso negociar. Y como Wallis y North (1986) han demostrado en su medición de los costos de negociación que se dejan sentir en el mercado en la economía de los Estados Unidos, que negociar resulta costoso.

I

Si bien es verdad que los economistas han sido lentos para integrar instituciones en sus modelos teóricos, ellos, junto con otros científicos sociales han explorado rápidamente los problemas de la cooperación en un marco teórico de juego. Aplicando brevemente este enfoque y de un modo simplificado, los individuos que maximizan la riqueza hallarán con frecuencia que vale la pena cooperar con otros jugadores cuando el juego es repetido, cuando poseen información completa sobre los actos anteriores de otros jugadores, cuando el número de jugadores es pequeño. Una exposición tan basta disimula la riqueza (e ingenio) de los resultados de un ejército de teóricos del juego que han ensanchado, comentado y modificado cada una de esas capacidades para sacarles aún más partido. En capítulos subsecuentes expondré algunas cosas más sobre la teoría del juego, porque proporciona un oropel excelente (en forma muy parecida al modelo económico neoclásico y puro) contra el cual comparar el desempeño real.

Permitaseme dar una vuelta completa a este juego. Es difícil sostener la cooperación cuando el juego no se repite (o cuando el juego es final), cuando falta información sobre los demás jugadores o el número de ellos es muy elevado. Estos extremos polares reflejan de hecho contrastes en la vida real. En general, observamos conducta cooperativa cuando los individuos interactúan repetidamente, cuando tienen mucha información recíproca, y cuando el grupo está caracterizado por pocos participantes.

En el otro extremo, realizar el potencial económico de las utilidades del comercio en un mundo de alta tecnología, de especialización enorme y gran división del trabajo, todo ello caracterizado por el intercambio impersonal, es extremadamente raro, porque no necesariamente necesitamos hacer operaciones repetidas, ni conocer a la otra parte, ni tratar con un número reducido de personas. En realidad, la esencia del cambio impersonal es la antítesis de la condición del juego de la cooperación teórica. Lo cierto es que el mundo moderno occidental sí existe. ¿Cómo? Una respuesta clara y definitiva, tanto a lo largo de la historia como en la mayor parte de las economías del mundo actual en el sentido de por qué las ganancias potenciales provenientes del comercio no se han realizado, así como de por qué el mundo occidental moderno ha realizado (al menos parcialmente) este potencial económico, no sólo resolvería los problemas y cuestiones del desarrollo económico sino que apuntaría a la resolución de las ganancias, cuestiones del conflicto humano que todavía penden sobre nuestras cabezas.

La falta de coincidencia de una conducta maximizadora de la riqueza y de resultados socialmente cooperadores ha constituido un factor clave en cuanto a la forma en que la teoría del juego ha evolucionado. El llamado dilema del prisionero que ha sido un puntal de la teoría del juego está vinculado estrechamente con el dilema del trabajador no sindicalizado de Mancur Olson (1965). Ambos sugieren una desalentadora perspectiva sobre los problemas de la cooperación y coordinación humanas. Sin embargo, los aspectos más desalentadores del análisis de Olson y de los problemas del dilema del prisionero reflejan la naturaleza estática del análisis y el hecho de que es un juego de un solo tiro. Es decir, cuando el dilema del prisionero se juega sólo una vez, resulta una estrategia dominante de los jugadores retirarse y, por consiguiente, no lograr un resultado eficiente con respecto al bienestar general de los mismos. Sin embargo, es un hecho bien conocido que la retirada o defección no necesariamente es la estrategia dominante si la situación se repite una y otra vez, cosa que ocurre con muchos problemas de acción colectiva. En un juego repetido del dilema del prisionero, no hay estrategia dominante. En un torneo hoy en día famoso, Robert Axelrod descubrió que la estrategia ganadora en estas condiciones de juego repetido de continuo es una estrategia de golpe por golpe, en la cual los jugadores responden en especie a los actos de otros jugadores. Esto llevó a la muy célebre obra de Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (1984), que es un libro optimista sobre la habilidad de

los seres humanos para idear soluciones de cooperación a sus problemas sin la intervención de un Estado coercitivo.

Las condiciones en las que puede sostenerse la cooperación han producido una literatura inmensa, tanto en la teoría del juego como en los teóricos del no juego que están interesados en el proceso del modelamiento político. Tres obras que se centran sobre los resultados y problemas del sostenimiento de la voluntad de cooperación esclarecen los problemas de que nos estamos ocupando en este estudio.

Russell Hardin (1982) se centra en el dilema del prisionero *n*-persona (PD) y explora las dificultades que presenta la acción colectiva en grandes grupos. Este autor hace ver que las dificultades de la acción colectiva dependen no nada más del tamaño del grupo sino también de la relación de costos a beneficios.¹ Pueden presentarse convenios o acuerdos (que deriven en alguna forma de orden social), en particular cuando hay asimetrías mediante las cuales los participantes logran explorar los motivos y capacidades de otros en juegos repetidos. Hardin afirma que puede llegarse a acuerdos cuando los participantes adoptan estrategias condicionales. Sin embargo, las estrategias condicionales entrañan vigilancia y coacción (mediante amenazas).

Michael Taylor (1982, 1987) explora las condiciones bajo las cuales se puede mantener el orden social en la anarquía, es decir, sin el Estado. Afirma que la comunidad es esencial al orden social anárquico y que las características claves de la comunidad son creencias o normas comunes compartidas, relaciones directas y complejas entre los miembros, y reciprocidad. Taylor sostiene que el Estado destruye los elementos mismos de la comunidad (este argumento lo han esgrimido también Titmuss y otros autores) e indudablemente, en la medida en que el altruismo desempeña un papel, también puede ser minimizado o destruido por la acción coercitiva del Estado.

Howard Margolis (1982) presenta un modelo en el cual la conducta individual está determinada en parte por motivos altruistas. Margolis afirma que los individuos tienen dos tipos de funciones de utilidad, aquellas que favorecen preferencias orientadas hacia el grupo y las que favorecen preferencias egoístas, y que los indi-

¹ En un estudio histórico reciente sobre la formación de los derechos de propiedad en industrias de recursos naturales de los Estados Unidos, Libecap (1989) llega a una conclusión similar respecto al papel fundamental de la relación de beneficios a costos como una determinante de éxito en la formación de derechos de propiedad eficientes.

viduos realizan intercambios entre ambas. Su modelo le permite explicar ciertas pautas de conducta de votación que al parecer carecen de sentido en el contexto conductual de un individuo que maximiza la riqueza.

Estas tres obras representan grandes esfuerzos para examinar las condiciones mediante las cuales se puede sostener la cooperación. Al llegar a este punto es importante confrontar una cuestión que tendrá un enfoque central en este estudio: se trata de saber en qué condiciones puede existir la cooperación voluntaria sin la solución hobbesiana de la imposición de un Estado coercitivo para crear producciones cooperativas. Históricamente el crecimiento de las economías ha ocurrido en el seno del marco institucional de políticas coercitivas bien desarrolladas. No observamos anarquía política en países de altos ingresos. Por otra parte, la facultad coercitiva del Estado ha sido empleada a lo largo de gran parte de la historia en formas que han sido enemigas o contrarias al crecimiento económico (North, 1981, Cap. 3). En verdad, resulta difícil sostener intercambio complejo si no se cuenta con un tercer elemento que haga cumplir por la fuerza los acuerdos. Ciertamente, el jurado no se ha pronunciado determinando qué es lo que sigue siendo la cuestión fundamental para la solución de los problemas de la humanidad. Probablemente la perspectiva más pesimista es que los argumentos de Michael Taylor sobre comunidad y soluciones de cooperación al parecer no son viables cuando se trata de grandes números y se cuenta con información incompleta. Norman Schofield, en un artículo penetrante en que examina estos tres trabajos, describe el problema como sigue:

El problema teórico fundamental, que se halla bajo el dilema de la cooperación, es el modo mediante el cual los individuos conocen sus preferencias recíprocas y su conducta similar. Además, el problema es de conocimiento común, dado que cada individuo, yo, debe no solamente tener información sobre las preferencias de los demás, sino también saber que los otros tienen conocimiento de sus propias preferencias y estrategias.

En el PD restringido de *N*-persona, podría ser posible argüir que este problema se puede resolver parcialmente, en el sentido de que ciertos tipos de actores pueden tener buenas razones para creer que otros son de un tipo particular. En el contexto restringido de una comunidad, el argumento de Taylor tiene buen sentido: las normas sociales serán entendidas bien y proporcionarán la base del conocimiento común y este conocimiento será mantenido por mecanismos ideados para hacer que los actos sean inteligibles. En situaciones sociales más generales, sin embargo, los individuos tendrán menos posibilidad de ha-

cer interpretaciones razonables en cuanto a las creencias de otros individuos. Los problemas teóricos implícitos en la cooperación se pueden enunciar así: ¿cuál es la cantidad mínima que un agente debe conocer en un medio determinado sobre las creencias y necesidades de otros agentes para poder formarse ideas coherentes sobre su conducta y para que este conocimiento sea comunicable a los demás? A mi entender este problema es la esencia de cualquier análisis sobre comunidad, acuerdo y cooperación (Schofield, 1985, pp. 12-13).

2

La teoría del juego ilustra los problemas de la cooperación y explora estrategias específicas que alteran los resultados obtenidos por los jugadores. Sin embargo, hay una gran brecha entre el mundo relativamente limpio, preciso y simple de la teoría del juego y la forma compleja, imprecisa y de interpretación a tientas mediante la cual los humanos han estructurado la interacción humana. Además, los modelos teóricos del juego, al igual que los modelos neoclásicos, dan por sentado jugadores que maximizan la riqueza. Sin embargo, como demuestra la literatura de economía experimental, la conducta humana es obviamente más complicada que la que puede englobarse en un supuesto conductual tan simple. Aun cuando la teoría del juego demuestra que las ganancias de la cooperación y de la defección en varios contextos son reales, no nos proporciona una teoría que explique los costos subyacentes de negociar y la forma en que estos costos resultan alterados por estructuras institucionales diferentes. Es necesario regresar al teorema de Coase para entre-sacar estas cuestiones.

Coase inició su ensayo (1960) afirmando que cuando negociar no cuesta prevalece la solución competitiva eficiente de la economía neoclásica. Esto sucede así porque la estructura competitiva de mercados eficientes hace que las partes lleguen sin ningún costo a la solución que maximiza el ingreso agregado independientemente de los acuerdos institucionales iniciales. Estos acuerdos pueden ser eludidos o inclusive cambiados en un medio de negociación sin costo. Ahora bien, cuando estas condiciones se repiten en el mundo real, ello se debe a que la competencia es lo bastante fuerte por obra del arbitraje y de la retroalimentación de información eficiente para acercarse a la transigencia cero de Coase y para que las partes puedan obtener las utilidades provenientes del comercio que son inherentes al argumento neoclásico. Es decir, la competencia elimina la infor-

mación incompleta y asimétrica que es el premio de la defección en los modelos de la teoría del juego.

Sucede, empero, que los requerimientos de información e institucionales que son necesarios para lograr estos resultados son muy rigurosos. Suponen que los jugadores no solamente tienen objetivos, sino que escogen el modo apropiado para alcanzarlos. Pero, ¿cómo saben los jugadores cuál es el modo correcto, es decir, la metodología adecuada que les permitirá alcanzar sus objetivos? La respuesta neoclásica encarnada en modelos de racionalidad sustantivos (o instrumentales), es que aun cuando los actores puedan tener inicialmente modelos diversos y erróneos, el proceso de retroalimentación de información (y de arbitraje de los actores) corregirá modelos inicialmente incorrectos, castigará la conducta desviada y dirigirá a los jugadores sobrevivientes hacia los modelos correctos.

Un requerimiento implícito, aún más riguroso que el modelo de la disciplina del mercado competitivo, es que cuando hay costos de negociación importantes se les pedirá a las instituciones consiguientes del mercado que induzcan a los actores a adquirir la información esencial que los hará llegar a los modelos correctos. La consecuencia de esto es no sólo que las instituciones sean ideadas para alcanzar resultados eficientes, sino que puedan pasar por alto en el análisis económico porque no desempeñan una función independiente en lo económico.

Ninguno de estos requerimientos rigurosos puede salir airoso de un escrutinio crítico. Los individuos actúan con base en información incompleta y con modelos derivados subjetivamente que con frecuencia son *erróneos*; típicamente la retroalimentación de información no basta para corregir estos modelos subjetivos. Las instituciones no son creadas por fuerza ni tampoco para ser eficientes socialmente; más bien estas instituciones, o cuando menos las reglas formales, son hechas para servir los intereses de quienes tienen el poder de negociación para idear nuevas normas. En un mundo de cero costos de transacción, la fuerza de la negociación no afecta la eficiencia de los resultados, si bien, en un mundo de costos de transacción positivos sí ocurre así, y dadas las indivisibilidades *abultadas* que caracterizan a las instituciones, da forma a la dirección del cambio económico a largo plazo.

Si la economía realiza las utilidades provenientes del comercio creando para ello instituciones relativamente eficientes, se debe a que en ciertas circunstancias los objetivos privados de quienes tienen el poder negociador para alterar las instituciones producen soluciones institucionales que resultan ser o que evolucio-

nan para llegar a ser socialmente eficientes. Los modelos subjetivos de los actores, la efectividad de las instituciones en cuanto a reducir costos de transacción, y el grado en que las instituciones son *maleables* y responden a preferencias cambiantes y a precios relativos determinan esas circunstancias. Por consiguiente, en seguida vamos a explorar los determinantes subyacentes de la conducta humana, los costos de negociación y la composición de las instituciones.

III. SUPUESTOS CONDUCTUALES EN UNA TEORÍA DE LAS INSTITUCIONES

LA ESPECULACIÓN en el terreno de las ciencias sociales descansa, implícita o explícitamente, en conceptos de la conducta humana. Algunos enfoques se basan en el supuesto de utilidad esperada de la teoría económica o en la aplicación de ese supuesto conductual en otras disciplinas de las ciencias sociales, llamado también teoría de la elección racional. Otros enfoques plantean cuestiones totalmente fundamentales sobre el enfoque económico tradicional. Aunque conozco muy pocos economistas que en realidad piensan que los supuestos conductuales de la economía reflejan fielmente a la conducta humana, en su mayoría también creen que tales supuestos sirven para edificar modelos de conducta del mercado en la economía y que, aun siendo menos útiles, siguen constituyendo el mejor juego o modelo para estudiar la política y las demás ciencias sociales.

A mi juicio, estos supuestos conductuales tradicionales han impedido que los economistas enfrenten algunas cuestiones en verdad fundamentales y que una modificación de estos supuestos es esencial para avanzar en las ciencias sociales. La motivación de los actores es más compleja (y sus preferencias menos estables), que la de la teoría aceptada que afirma polémicamente (y de un modo menos legible) que entre los supuestos conductuales, en términos generales, está el supuesto implícito de que los actores poseen sistemas cognoscitivos que ofrecen modelos *verdaderos* de los mundos entre los cuales realizan sus elecciones o, cuando menos, que los actores reciben información que lleva a la convergencia de modelos inicialmente divergentes. Obviamente esto es erróneo para la mayoría de los problemas interesantes de que estamos ocupándonos. Los individuos hacen sus elecciones basados en modelos derivados subjetivamente que divergen entre los individuos en tanto que la información que reciben los actores es tan incompleta que en la mayoría de los casos estos modelos subjetivos no muestran tendencia alguna a converger. Únicamente cuando entendemos estas modificaciones en la conducta de los actores podemos encontrar sensatez en la existencia y estructura de las instituciones y explicar la dirección del cambio institucional. En este capítulo examino inicialmente la teoría de la utili-

dad esperada y luego exploro cuestiones de motivación y la relación entre la complejidad del medio y los modelos subjetivos de la realidad que poseen los actores, para finalmente conjuntar estas observaciones para explicar la existencia de las instituciones.

1

Así pues, ¿qué conducta es congruente con un mundo de instituciones libres (o al menos un mundo en que las instituciones funcionan gratuitamente)? Empiezo citando la caracterización de Mark Machina de lo que se da a entender por la teoría de la utilidad esperada, que es el supuesto conductual subyacente de la economía neoclásica:

Como teoría de la conducta individual, el modelo de la utilidad esperada comparte muchos de los supuestos subyacentes de la teoría ordinaria del consumidor. Damos por sentado que los objetos de elección, sean éstos paquetes de mercancías o loterías, pueden ser descritos no ambigua u objetivamente, y que las situaciones que entrañen a final de cuentas el mismo conjunto de disponibilidades (por ejemplo, el mismo medio presupuestario) llevarán a la misma elección. En cada caso consideramos que el individuo puede realizar las operaciones matemáticas necesarias para determinar el conjunto de disponibilidades, por ejemplo, sumar las cantidades de contenedores de diferentes tamaños o calcular las probabilidades de acontecimientos compuestos o condicionales. Finalmente, en cada caso suponemos que las preferencias serán transitivas, de modo tal que si un individuo prefiere un objeto a otro (sea un conjunto de mercancías o un prospecto arriesgado) o prefiere este segundo objeto en vez de un tercero, él o ella preferirán el primer objeto sobre el tercero (Machina, 1987, pp. 124-125).

En los últimos 20 años, este enfoque ha sido fuertemente atacado aunque también ha encontrado defensores decididos. El ataque fuerte provino de métodos económicos experimentales, de investigaciones de psicólogos y de otros trabajos empíricos, los cuales han revelado grandes anomalías empíricas relacionadas con este enfoque.¹ Brevemente éstas caen en las siguientes categorías: violaciones de los supuestos de transitividad; efectos en-

¹ La amplia literatura que se ocupa de estas cuestiones se ve con más claridad en las actas de una conferencia habida en la Universidad de Chicago en octubre de 1985 titulada *The Behavioral Foundations of Economic Theory* (Hogarth y Reder, eds.). En esta conferencia buen número de psicólogos, economistas y algunos miembros de otras disciplinas de la ciencia social se reunieron y exploraron exi-

marcadores, en que los medios alternos de representar el mismo problema de elección pueden dar elecciones diferentes; inversiones en cuanto a preferencias, cuando la ordenación de los objetos con base en sus evaluaciones reportadas contradice el orden implícito en situaciones de elección directa; y problemas en la formulación, manipulación y procesamiento de probabilidades subjetivas en elecciones inciertas.

La mayoría de estas anomalías han emergido en el contexto de experimentos cuidadosamente ideados, que versan con conjuntos de cuestiones bastante limitados. Según presentaré más adelante en este capítulo, no parecen ser aplicables directamente al sujeto inmediato que estudiamos aquí, que es la función de los supuestos conductuales en la formación y en la existencia de instituciones. Pero sí forman la base del pensamiento crítico respecto al conjunto de cuestiones que debemos examinar.

Quizás el mejor resumen de los supuestos conductuales neoclásicos sea el de Sidney Winter, quien afirma que hay siete pasos para llegar a lo que llama la defensa clásica de los supuestos conductuales neoclásicos. Helos aquí:

1. Razonablemente al mundo económico se le ve en equilibrio.
2. Los actores económicos individuales enfrentan repetidamente las mismas situaciones de elección o una secuencia de elecciones muy similares.
3. Los actores tienen preferencias estables y por ello evalúan los resultados de elecciones individuales conforme a criterios estables.
4. Ante una exposición repetida, cualquier actor individual podrá identificar cualquier oportunidad disponible y apoderarse de ella para mejorar resultados; en el caso de empresas de negocios lo hará también así, so pena de ser eliminado por la competencia.
5. Por consiguiente ningún equilibrio podrá presentarse si los actores individuales no maximizan sus preferencias.
6. Debido a que el mundo está más o menos equilibrado, presenta u ofrece al menos aproximadamente las mismas pautas empleadas por los supuestos que los actores están maximizando.

tosamente las complejidades y problemas propios del análisis conductual empleado por los economistas. Véase también el estudio de Mark Machina aparecido en el primer número del *Journal of Economic Perspectives* (1987), la lectura anual de 1987 en la Sociedad Escocesa de Economía dada por Frank Hahn (Hahn, 1987), *Rationality in Economics* de Shaun Hargreaves-Heap (1989).

7. Los detalles del proceso adaptivo son complejos y probablemente específicos de actor y situación. Por contraste, las regularidades asociadas con el equilibrio optimizador son comparativamente simples; consideraciones de parsimonia dictan, por consiguiente, que el modo para avanzar en la progresión económica es explorar teóricamente estas regularidades y comparar los resultados con otras observaciones.²

Es importante destacar aquí un punto particular. Los supuestos conductuales que emplean los economistas no significan que la conducta de todo el mundo sea congruente con la elección racional. Pero descansan fundamentalmente en el supuesto de que las fuerzas competitivas verán que quienes se conduzcan de un modo racional como el descrito arriba, sobrevivirán, y que fallarán quienes no lo hagan así; por consiguiente en una situación evolucionaria y competitiva (la que emplea el supuesto básico de todas las economías neoclásicas de escasez y competencia), la conducta que se observará continuamente será la de aquellas personas que obraron conforme a tales normas. De igual modo, antes de censurar este argumento y su aplicación a una teoría económica institucional, es importante observar sus éxitos con todo cuidado. En aquellos casos en que algo se acerque a las condiciones antes descritas, el modelo neoclásico ha resultado un modelo muy eficaz para analizar los fenómenos económicos. Por ejemplo, en el estudio de las finanzas, cuando los mercados financieros suelen presentar muchas de estas características, se han logrado importantes éxitos valiéndose de los supuestos directos antes descritos.³

2

Para explorar las deficiencias del enfoque de la elección racional en su relación con las instituciones, debemos sondear dos aspectos particulares de la conducta humana: 1) la motivación y 2) el desciframiento del medio. Al parecer, la conducta humana es más compleja que la que está encarnada en la función utilitaria individual de los modelos de los economistas. Muchos casos no simplemente maximizan la conducta de la riqueza, sino también del

² Winter en Hogarth y Reder (1986), p. S-429.

³ Los ensayos de Charles Plott y Robert Lucas en Hogarth y Reder (1986) ofrecen una defensa bien pensada de los supuestos del modelo neoclásico en contextos específicos.

altruismo y de las limitaciones autoimpuestas, lo cual cambia radicalmente los resultados con respecto a las elecciones que de hecho hace la gente. Del mismo modo, nos encontramos que hay personas que descifran el medio procesando información mediante los modelos racionales preexistentes por medio de lo cual entienden el medio y resuelven los problemas que enfrentan. Lo cierto es que las aptitudes computacionales de los jugadores y la complejidad de los problemas que han de resolverse deben ser tomados en cuenta para comprender la situación. Exploremos primero la motivación de los actores.

Recientemente se ha combinado el trabajo de sociobiólogos y economistas para explorar los muchos paralelismos entre las características subyacentes de la sobrevivencia genética y del desarrollo evolucionario entre los animales y de pautas de conducta similares entre los humanos. Muchos economistas han descubierto que este enfoque no es únicamente afín, sino que además revela mucho sobre la conducta humana. He aquí como Jack Hirshleifer (1987) compara modelos evolucionarios biológicos con socioeconómicos:

Los modelos evolucionarios comparten ciertas propiedades. En primer lugar se relacionan con poblaciones. Inclusive cuando al parecer hablamos de identidades únicas, si el curso del cambio es evolucionario puede ser descrito en términos de poblaciones cambiantes de microunidades. Esto significa que el curso evolucionario de una enfermedad dentro de un cuerpo humano individual es una función de las relaciones entre poblaciones de bacterias, anticuerpos, células, etc. O bien, la evolución de la economía de una nación individual es el resultado de las relaciones cambiantes entre poblaciones de individuos, unidades de intercambio, etc. Los modelos evolucionarios representan una combinación de constancia (herencia) y variación. Debe haber un elemento no cambiante y también un elemento cambiante, e inclusive este último debe ser heredable en un sistema en el cual se dice que evoluciona. En la evolución biológica, el acento recae en la sobrevivencia diferencial y en la reproducción de tipos de organismos o caracteres de una generación a la siguiente. Aquí, la constancia se debe a la herencia mendeliana de pautas permanentes de instrucciones genéticas cifradas (genes). La variación proviene de varias fuerzas, incluyendo en ellas mutaciones internas de estas instrucciones (errores del copiado genético), de recombinación de genes en la reproducción sexual, y de la presión externa de la selección natural. La evolución socioeconómica principalmente se centra en el crecimiento diferencial y en las pautas de sobrevivencia de la organización social. El principal elemento hereditario es el peso muerto de la inercia social, sostenido por la tradición enseñada intencionalmente. Por lo que hace a las

variaciones, algunas tienen analogía con las mutaciones (errores de compiado según aprendemos tradiciones). Asimismo, la selección natural sigue siendo eficaz; finalmente la *imitación* y el pensamiento *racional* constituyen fuentes adicionales no genéticas de variación socioeconómica (Hirshleifer, 1987, p. 221).

La eficiencia en este modelo evolucionario no por fuerza tiene las propiedades que los economistas atribuyen al término, sino que con frecuencia se asocia con el dominio de un grupo a expensas de otros. Pero debemos también observar que el altruismo puede ser parte del modelo, cosa que Dawkins ha mostrado persuasivamente.⁴ Este enfoque inclusive es congruente con algunas formas donde se presentan la fama, la confianza, y otros aspectos de la conducta humana que en la superficie parecen altruistas y no congruentes con la maximización individual de la riqueza pero que en ciertas circunstancias son rasgos de sobrevivencia superiores.⁵

Así pues, podemos edificar modelos más intrincados de conducta humana compleja dentro del modelo individual de utilidad esperada, incorporando para ello ciertos aspectos de altruismo. Sin embargo, un enfoque alterno ejemplificado en el estudio que hace Becker de la familia (1981), explora el altruismo como una faceta más de la maximización de la utilidad en el cual no resulta útil el bienestar de otros. Esta cuestión es más profunda que el altruismo familiar. Tanto la investigación en la economía experimental como un cierto número de estudios hecho por psicólogos nos muestran que problemas de individuos no sindicados, de justicia y de equidad entran también en la función de utilidad y no por fuerza embonan a la perfección con los postulados maximizadores que caben en el sentido estricto que acabamos de describir.⁶ Estas cuestiones se manifiestan en la conducta de votación de los legisladores; se observa ampliamente el hecho de que no podemos explicar la conducta de votación de los legisladores dentro de los estrechos límites de un modelo de principal o agente, en el cual el agente (el legislador) busca fielmente la satisfacción de los intereses del principal (los electores). La función utilitaria

⁴ Véase Dawkins, *The Selfish Gene* (1976).

⁵ Véase, por ejemplo, R. Frank, "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience?" (1987).

⁶ En particular, véase el ensayo de Kahneman, Knetsch y Thaler, "Fairness and the Assumptions of Economics" (1986); Richard Herrnstein, "A Behavioral Alternative to Utility Maximization" (1988), Hoffman y Spitzer, "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results" (1985).

del agente, su propio sentido sobre cómo debe ser el mundo, desempeña al parecer un cierto papel en los resultados.

Las evidencias que tenemos con respecto a ideologías, altruismo y normas de conducta autoimpuestas sugieren que el intercambio entre riqueza y estos otros valores es una función equilibrada negativamente. En otras palabras, cuando el precio es bajo para los individuos que pueden expresar sus propios valores e intereses, ellos lo apreciarán alto en cuanto a las elecciones hechas; pero cuando el precio que pagamos por expresar nuestra propia ideología o nuestras normas o preferencias es muy alto, entonces esto tendrá un significado mucho menor en cuanto a la conducta humana (Nelson y Silberberg, 1987). Volveré a ocuparme de este punto porque nos ayuda a entender tanto las instituciones como la forma en que influyen en la toma de decisiones. Quiero demostrar que básicamente las instituciones alteran el precio que los individuos pagan y por consiguiente nos conducen a ideas, ideologías y dogmas que con frecuencia juegan un papel importante en las elecciones que hacen los individuos.

3

El segundo elemento fundamental para entender la conducta humana es descifrar el medio. Esta cuestión desempeña un papel reducido o nulo en el repertorio estándar de los economistas, aun cuando Lucas (1986) admite que no recibimos las consecuencias de los modelos racionales de expectativa si no hay conocimiento de parte de los jugadores y ciertamente sin la condición necesaria de equilibrio estable y de competencia (condición que Winter deriva), de modo que las elecciones y las alternativas se tornan claramente conocidas. De acuerdo con lo anterior, los supuestos de equilibrio y de conocimiento estables sobre alternativas son muy atractivos, por la sencilla razón de que nuestras vidas están compuestas de rutinas en las cuales la cuestión de las elecciones se presenta como algo regular, repetitivo, y claramente evidente, de modo que un 90 por ciento de nuestras acciones en un día no requieren mucha reflexión. Pero, de hecho, la existencia de un conjunto enclavado de instituciones es lo que nos ha permitido no tener que pensar en problemas como éste ni en hacer tales elecciones. Las damos por sentadas, porque la estructura del cambio ha sido institucionalizada de modo tal que reduce la incertidumbre. Así pues, en cuanto nos alejamos de elecciones que entrañan actos personales y repetitivos para hacer elecciones que

signifiquen intercambios impersonales y no repetitivos aumenta la falta de certeza en cuanto a resultados. Mientras más complejos y únicos sean los problemas que confrontamos, mayor será la incertidumbre del resultado. Sucede que no contamos con teorías que nos ayuden a predecir con eficacia los resultados, amén de que la información que recibimos en tales circunstancias frecuentemente no nos permite actualizar nuestros modelos para mejorarlos. Herbert Simon ha enunciado muy bien esta cuestión:

Si aceptamos los valores como dados y consistentes, si postulamos una descripción objetiva del mundo tal como es en la realidad, y damos por sentado que las facultades computacionales de los que deciden son ilimitadas, entonces se nos presentan dos consecuencias importantes. Primera, no necesitamos distinguir entre el mundo real y la percepción que los que deciden tengan de él: el que decide, hombre o mujer, percibe el mundo tal cual es. Segundo, podemos predecir las elecciones que hará un decididor racional partiendo de nuestro conocimiento del mundo real y sin contar con un conocimiento de las percepciones del decididor o de sus modos de calcular. (Obviamente, debemos conocer la función utilitaria de él o de ella).

Si, por otra parte, aceptamos la proposición de que tanto el conocimiento como la facultad computacional del decididor están severamente limitados, entonces debemos distinguir entre el mundo real y la percepción y el razonamiento que el actor tenga sobre él. Esto significa que debemos construir una teoría (y comprobarla empíricamente) de los procesos de decisión. Nuestra teoría tendrá que incluir no solamente los procesos de razonamiento sino también los procesos que generan la representación subjetiva del actor del problema de decisión, su marco.

En la economía neoclásica, la persona racional siempre alcanza la decisión que objetiva o sustantivamente es mejor en términos de una función de utilidad. La persona racional de la psicología cognoscitiva se desplaza de un lado a otro haciendo sus decisiones de un modo tal que sea procesalmente razonable a la luz del conocimiento y de los medios de computación disponibles (Simon, 1986, pp. S210-11).

La exposición de Simon capta la esencia de por qué, en mi opinión, el procesamiento subjetivo e incompleto de la información desempeña un papel crítico en la toma de decisiones. Toma en cuenta la ideología, basada en percepciones subjetivas de la realidad, que desempeña un papel importante en las elecciones de los humanos.⁷ Pone en juego la complejidad y lo incompleto de nuestra información y los esfuerzos casi a ciegas que hacemos

⁷ Por ideología entiendo las percepciones subjetivas (modelos, teorías) todo lo que la gente tiene para explicar el mundo que nos rodea. Tanto en el micronivel

por descifrarla. Se centra en la necesidad de crear pautas regularizadas de interacción humana a la luz de tales complejidades, y sugiere que estas interacciones regularizadas, que llamamos instituciones, puedan ser muy inadecuadas o que estén muy lejos de lo óptimo, cualquiera que sea el sentido del término. En pocas palabras, este modo de estudiar la forma en que los humanos proceden va de acuerdo con los razonamientos relacionados con la formación de las instituciones, tema del que me ocuparé en este mismo capítulo.

En la obra titulada *The Origins of Predictable Behavior* (1983), Ronald Heiner expone muchos de estos mismos puntos. Afirma que la brecha entre la competencia del agente en cuanto a descifrar problemas y la dificultad que se presenta en la elección de las mejores alternativas, lo que él llama la brecha CD, es una llave importante para explicar el modo en que se comportan los humanos. Su ensayo se basa en el concepto simple de que mientras mayor sea la brecha, más grande será la probabilidad de que los agentes impongan pautas regularizadas y muy limitadas de respuesta que pueden enfrentar las complejidades y las incertidumbres relacionadas con esa brecha. Heiner arguye que esta incertidumbre no solamente produce conducta predecible sino que también es la fuente subyacente de las instituciones: El ensayo de Heiner es único por razón de su empeño por conectar la incertidumbre y la conducta con la creación de instituciones. Sin embargo, su marco es evolucionario y no deja espacio para que penetren percepciones subjetivas de equidad en las decisiones-conductuales de los individuos.

4

Podemos condensar las cuestiones analizadas anteriormente retornando a la defensa clásica y reaccionando ante los siete puntos que Winter estableció:

1. Para ciertas cuestiones, el concepto de equilibrio es una valiosa herramienta de análisis, pero para la mayor parte de los problemas que nos atañen no hay un solo equilibrio, sino varios, que

de las relaciones individuales como en el macronivel de ideologías organizadas que ofrecen explicaciones integradas del pasado y del presente, tales como el comunismo o las religiones, las teorías que los individuos construyen están coloreadas por opiniones normativas de cómo debía estar organizado el mundo.

surgen porque "hay un *continuum* de teorías sin las cuales los agentes no pueden sostenerse y actuar sin encontrar de vez en cuando hechos que los induzcan a cambiar sus teorías" (Hahn, 1987, p. 324).

2. Si bien es cierto que los actores individuales enfrentan muchas situaciones de repetición y que, como observamos ya, pueden actuar racionalmente en tal situación, lo cierto es que enfrentan diversas elecciones únicas y no repetitivas en las cuales la información es incompleta y los resultados inciertos.
3. Aunque es verdad que Becker y Stigler han destacado un caso impresionante (1977) en que los cambios de precio relativos explican muchos cambios aparentes en preferencia, la cuestión de la estabilidad no es fácil hacerla a un lado. No solamente se presentan anomalías en el nivel disperso en el cual se ha llevado a cabo la investigación psicológica, sino que también la evidencia histórica sugiere esas preferencias conforme cambia el tiempo. No conozco otro modo de explicar la desaparición de la esclavitud en el siglo XIX; siempre es preciso tomar en cuenta la percepción cambiante de la legitimidad de que una persona sea dueña de otra.
4. Sin la menor duda, a los actores les gustaría mejorar resultados, pero sucede que la retroalimentación de la información es tan pobre que el actor no puede identificar alternativas mejores.
5. La competencia puede estar tan apagada y las señales tan confusas que el ajuste puede ser lento o desviado y las consecuencias evolucionarias clásicas no serán válidas por periodos muy largos.
6. La situación del mundo a lo largo de la historia nos ofrece evidencias abrumadoras que son mucho más que una simple conducta racional no cooperadora.
7. Los supuestos conductuales de los economistas son útiles para resolver ciertos problemas. Son inadecuados para dar solución a muchas de las cuestiones que enfrentan los científicos sociales y constituyen el bloque fundamental que impide una comprensión de la existencia, de la formación y de la evolución de las instituciones.

Sería muy conveniente terminar este capítulo con un modelo conductual preciso y claro que no sólo explicara por qué las instituciones son una extensión necesaria del modo en que los hu-

manos procesan la información, sino también que predijeran la mezcla compleja de motivaciones que dan forma a las elecciones. Algo hemos adelantado en nuestro camino para explicar la existencia de instituciones y (menos precisamente) la motivación de los actores que ayuda a dar forma a las instituciones y que provee los medios a través de los cuales el altruismo y otros valores que no maximizan la riqueza entran en la elección.

Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas que deben resolverse y de los programas de solución de problemas (estamos usando terminología de computación) poseídos por el individuo. En el enunciado anterior no hay nada que entrañe que las instituciones sean eficientes.

La complejidad del medio es el tema del capítulo siguiente. Es suficiente decir aquí que las incertidumbres se deben a información incompleta con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana. Las limitaciones computacionales del individuo están determinadas por la capacidad de la mente para procesar, organizar y utilizar información. A partir de esta capacidad considerada junto con las incertidumbres propias del desciframiento del medio, evolucionan normas y procedimientos que simplifican el proceso. El consiguiente marco institucional, como estructura la interacción humana, limita la elección que se ofrece a los actores.

No cabe duda de que la habilidad de la mente para procesar información es limitada, pero cabe preguntarnos ¿cómo entra la motivación del actor en el proceso de toma de decisiones? En un estricto modelo sociobiológico, maximizar el potencial de sobrevivencia motiva al actor. A veces, esta motivación no siempre coincide con la conducta maximizadora de la riqueza. Debido a la aptitud delimitada de procesamiento del actor, la complejidad del medio puede explicar las percepciones subjetivas de una realidad que caracteriza la comprensión humana, e inclusive el sentido de justicia o injusticia que el individuo percibe en el medio institucional. Tomando las ilustraciones clásicas no es difícil entender cómo pudo sentirse el proletariado industrial al ser explotado por la burguesía, o qué pudo pensar el campesino estadounidense de fines de siglo XIX cuando comprendió que el ferrocarril era responsable de su situación. En estos dos casos hubo elementos ideológicos que explicaron y justificaron su estado. Pero el hecho de que los individuos actuaran con base en estas percepciones para resolver el problema de los no sindicados es más difícil de explicar.

La amplia gama de actos humanos caracterizados por estas actividades, por ejemplo, la donación anónima y gratuita de sangre, la entrega a causas ideológicas como el comunismo, la profunda dedicación a preceptos religiosos o inclusive el sacrificio de la propia vida por causas abstractas no puede desdeñarse en absoluto (cosa que hacen muchos economistas neoclásicos) como si fueran hechos aislados. Pero obviamente no lo son, y deben ser tomados en cuenta si queremos adelantar en nuestra comprensión de la conducta humana. Si nuestra comprensión de la motivación es muy incompleta, todavía podemos dar un paso importante hacia adelante tomando explícitamente en cuenta la forma en que las instituciones alteran el precio pagado por nuestras convicciones y por consiguiente el papel crítico que desempeñan en cuanto a determinar hasta qué grado las motivaciones maximizadoras de la no riqueza influyen en las elecciones. En los capítulos siguientes tomaremos en cuenta esta situación, pero primeramente examinaremos en detalle qué hay de muy complejo en el medio.

IV. UNA TEORÍA DEL COSTO DE NEGOCIACIÓN DEL INTERCAMBIO

MI TEORÍA de las instituciones está edificada partiendo de una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costos de negociación. Cuando las combinamos podemos entender por qué existen las instituciones y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades, y si agregamos una teoría de la producción podremos analizar las funciones de las instituciones en el desempeño de las economías.

Los costos de la información son la clave de los costos de la negociación, que se componen de los costos de medir los atributos valiosos de lo que está intercambiando y los costos de proteger y de hacer cumplir compulsivamente los acuerdos. Estas mediciones y esta compulsión tienen costos que son fuentes de instituciones sociales, políticas y económicas. El resto de este capítulo se centra en el intercambio económico; en el capítulo vi edificaré un modelo de intercambio político partiendo de los mismos bloques de construcción.

El costo del intercambio económico establece diferencia entre el enfoque de costos de negociación y la teoría tradicional que los economistas heredaron de Adam Smith. A lo largo de 200 años las utilidades del comercio permitieron aumentar la especialización y la división del trabajo que han sido la piedra angular de la teoría económica. La especialización se pudo realizar aumentando el tamaño de los mercados, y conforme crecía la economía del mundo y mientras la división del trabajo se hacía más específica, crecía el número de intercambios participantes en el desempeño de las economías. Sucedió, empero, que la larga línea de economistas que edificaron este enfoque en el seno de un elegante cuerpo de teoría económica lo hicieron sin percatarse del costo de este proceso de intercambio. Todo proceso que entraña costos de negociación sugiere modificaciones significativas en la teoría económica y consecuencias muy diferentes para el desempeño económico.¹

¹ El enfoque de costos de negociación es congruente únicamente en su acuerdo sobre la importancia de los costos de transacción; está muy lejos de estar unifi-